Government of Canada | Gouvernement du Canada

The Office Furniture Market in Finland

March 1997

(Également disponible en français sous le titre, Le marché du mobilier de bureau en f inlande)

Prepared by the
Team Canada Market Research Centre
and the
Canadian Trade Commissioner Service

© Department of Foreign Affairs and International Trade
(FaxLink no. 38201)

Canada

Report prepared by the Team Canada Market Research Centre
Market Support Division (TCM)
Department of Foreign Affairs and International Trade
125 Sussex Drive, Ottawa K1A 0G2
Fax: (613) 943-1103
E-mail: research.center@dfait-maeci.gc.ca

The Team Canada Market Research Centre produces a wide range of market reports by region and sector for Canadian exporters. These reports are available from:

— the FaxLink Domestic service (613-944-4500); and
— DFAIT's InfoExport Internet site (http://www.infoexport.gc.ca).

The Government of Canada has prepared this report based on primary and secondary sources of information. Readers should take note that the Government of Canada does not guarantee the accuracy of any of the information contained in this report, nor does it necessarily endorse the organizations listed herein. Readers should independently verify the accuracy and reliability of the information.

100-03224/

THE OFFICE FURNITURE MARKET IN FINLAND

Team Canada Inc - Équipe Canada inc

(1C$ = FIM 3.5, Jan 1997)

MARKET OVERVIEW

Key factors shaping future growth

Finland's per capita gross domestic product (GDP) was US$24 700 in 1995. The population of the country is 5.1 million and it has been a member state of the European Union since 1995.

The market for office furniture depends on the needs and investment capacity of the public sector and private-sector companies, and on the economic situation of the country, which affects demand for furniture. The office furniture market suffered during the early 1990s, with demand decreasing 30% from 1989 (FIM 1 billion or C$300 million). Along with economic recovery and accumulated demand, the market is revivied and is currently estimated at C$250 million. Total furniture imports to Finland in 1995 were FIM 811 million (C$250 million) at c.i.f. prices, of which office furniture accounted for 12% or FIM 97 million (C$28 million).

Growth in furniture sales continued in 1996, although it was lower than the growth experienced in the retail trade in general. Imports of furniture also increased in 1996 to FIM 712 million at c.i.f. prices (17%) (from January to September), which represented a 6% increase in sales from 1995.

The main competitors for the office furniture market in Finland are Sweden (29%), Italy (13%), Estonia (10%), Germany (10%), Norway (5%) and Denmark (5%). Imports from Estonia and Eastern Europe also have increased significantly, mainly due to price competitiveness. In the case of Estonia, it should be noted that import figures include imports by Finnish furniture manufacturers established in Estonia.

The office furniture market is dominated by domestic suppliers, with the largest being Asko Furniture Oy, Isku Oy and Martela Oy. Several small- and medium-sized firms are also active.

Good market opportunities exist for Canadian suppliers of furniture components, with the major office furniture manufacturers among potential clients.

PRIVATE SECTOR CUSTOMERS AND CHANNELS OF DISTRIBUTION

Distribution channels

Marketing and distribution of office furniture is typically carried out directly from manufacturers to end-users. Smaller clients often buy their office furniture from nearby furniture stores. Foreign suppliers have importers, which in addition to direct sales to end-users, distribute their products through retailers. Major retail chains include Isku Oy, Asko Furniture Oy, Stemma, Sotka and Europa Mö bel.

Key factors determining purchase decisions

An important factor to consider when doing business in Finland is the potential for joint ventures with Finnish firms developing business in Russia and the Baltics, primarily in the St. Petersburg area and in Estonia. The Finnish have a long tradition of doing business in Russia and there are existing historical and cultural ties with Estonia. The excellent infrastructure in Finland and its geographic proximity to Russia and Estonia give it another advantage as a gateway to the East.

MARKET ACCESS CONSIDERATIONS

Import regulations

The Finnish customs tariff nomenclature is based on the Harmonized Commodity Description and Coding System. At importation, tariffs and other import taxes are levied on the customs value of the goods. Finland imposes a 22% VAT. Non-EU imports are also charged a 2.2% import duty. Canadian companies using other European countries as points-of-entry for their products should consider the high tariff rates in Finland when contemplating entering the Finnish market, as customs duties are not charged on goods entering Finland that originate from other EU countries.

Local standards, certificates or registrations needed

Voluntary application of the ISO 9000 standard and ergonomic consideration in the design of office furniture are regarded as assets in the Finnish market.

The Canadian position

Finnish business attitudes toward Canada are positive. Canada and Finland share common affinities that should make conducting business easier. Further, Canadian business people appreciate the straightforward manner of the Finnish business community. English is spoken widely and is used in business.

The competitive environment

Although the Finnish office furniture market is dominated by domestic manufacturers, Sweden and Germany enjoy the strongest foreign presence. Marketing efforts should be intensive for designs that are different from the traditional Scandinavian style.

Transportation

Because of the distance between Canada and Finland, it can be expected that shipping costs will be high.

PROMOTIONAL VENUES

Table 1. Trade Shows

Event/Venue	Organizer
HABITARE (Furniture & Interior Decoration Fair) Helsinki Fair Centre, Helsinki, Finland Next date: September 9 to 14, 1997	The Finnish Fair Corporation P.O. Box 21 00521 Helsinki, Finland Telephone: (358-9) 15091 Facsimile: (358-9) 1509 298
Furniture Trade Purchasing Days Lahti, Finland (biannual) Next dates: March 21 to 23, 1997 and August 22 to 24, 1997	Lahden Messut Oy P.O. Box 106 15141 Lahti, Finland Telephone: (358-3) 752 5800 Facsimile: (358-3) 752 5805

Publications

Toimisto-lehti
Lönnrotinkatu 38 A
00180 Helsinki, Finland
Telephone: (358-9) 602 877
Facsimile: (358-9) 604 545

Uudistuva konttori
31640 Humppila, Finland
Telephone: (358-3) 437 8590
Facsimile: (358-3) 437 8591

KEY CONTACTS AND SUPPORT SERVICES

Importers/Wholesalers

Avoline Oy
P.O.Box 146
(Kutomotie 13)
00381 Helsinki, Finland
Telephone: (358-9) 476 7020
Facsimile: (358-9) 476 70222
Established: 1988
Turnover: FIM 10 million
Personnel: 7
Main products: Office chairs from Sweden and Denmark, mainly computer furniture from Sweden and Holland.

Bergström & Lindblom Oy
P.O.Box 8
(Puustellinpolku 8)
00411 Helsinki, Finland
Telephone: (358-9) 566 2133
Facsimile: (358-9) 566 4330
Established: 1977
Turnover: FIM 10 million
Personnel: 8
Main products: Computer tables from Holland, office chairs from Sweden and Germany, ergonomic products and furniture for audiovisual products, etc.

Alf Flakholm Ky
Teissala 50
06100 Porvoo, Finland
Telephone: (358-19) 582 700
Facsimile: (358-19) 582 780
Established: 1985
Turnover: FIM 8 million
Personnel: 2
Main products: Unique and specialized furniture from Sweden, manufacturers of special offices and stands (e.g. at Lillehammar Olympic City). Also acts as agent for furniture and interested in office furniture.

IB-Toimistokalusteet Oy
Hämeentie 44
00500 Helsinki, Finland
Telephone: (358-9) 737433
Facsimile: (358-9) 737422
Established: 1990
Turnover: FIM 5 million
Personnel: 3
Main products: Wooden tables and bookcases from Sweden, sofas and armchairs from Estonia and office chairs from Denmark.

Masa MRK Oy
Hyljeluodontie 2
02270 Espoo, Finland
Telephone: (358-9) 803 7885
Facsimile: (358-9) 804 2670
Established: 1974 (Masa Marketing Oy) and 1983 (Masa MRK Oy), same ownership
Turnover: FIM 8 million and FIM 5 million respectively
Personnel: 4 to 5
Main products: Office chairs from Sweden and Denmark, a variety of office furniture from Austria.

Taso-Office
Martinkyläntie 51
01720 Vantaa, Finland
Telephone: (358-9) 700 21465
Facsimile: (358-9) 853 1190
Established: 1971
Turnover: FIM 10 million
Personnel: 3 to 4
Main products: Importer of Swedish Kinnarps (one of the largest office furniture manufacturers in Scandinavia), Economic brand from Sweden and Germania brand from Germany (tables and bookcases), office chairs from Italy and Germany, products and parts from the Far East.

Major Contract Furniture Manufacturers

Asko Oy
P.O. Box 200 (Askonkatu 3)
15101 Lahti, Finland
Telephone: (358-3) 815 11
Facsimile: (358-3) 815 2400

Isku Oy
P.O. Box 240 (Mukkulankatu 19)
15210 Lahti, Finland
Telephone: (358-3) 86 811
Facsimile: (358-3) 86 8475

Martela Oy
P.O. Box 7 (Strömbergintie 5)
00381 Helsinki, Finland
Telephone: (358-9) 56 031
Facsimile: (358-9) 55 6738

Canadian Government Contacts

Canadian Embassy
Commercial Division
P.O. Box 779
FIN-00101 Helsinki, Finland
Tel: (358-9) 17 11 41
Fax: (358-9) 60 10 60

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Market Intelligence Division (TBS)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel: (613) 992-3535
Fax: (613) 943-8820

Department of Foreign Affairs and
International Trade
Northern Europe Division (REN)
125 Sussex Drive
Ottawa, Ontario K1A 0G2
Tel: (613) 995-8784
Fax: (613) 995-6319

Export Development Corporation
151 O'Connor Street
Ottawa, Ontario K2P 2L8
Tel: (613) 598-2500

READER EVALUATION

Please help the Team Canada Market Research Centre to produce market reports which meet your information needs by completing this evaluation form and returning it by fax (613) 943-1103. Thank you for your valuable input.

1. How did you obtain a copy of this market report?

G InfoCentre FaxLink system
G InfoCentre help line
G Local government office
G Government Internet site
G Other: _____

2. How would you describe this market report?

	Strongly agree	Agree	No opinion	Disagree	Strongly disagree
Useful	G	G	G	G	G
Complete	G	G	G	G	G
Well organized	G	G	G	G	G
Well written	G	G	G	G	G
Ideal length	G	G	G	G	G

3. In what form do you prefer to obtain these reports?

G Print
G Electronic

4. Based on the information in this report, what specific action(s) does your organization plan to take in this market? Check all that apply.

G Seek an agent/distributor
G Visit the market
G Do more research
G Other: _____
G Contact Canadian trade office abroad
G Participate in a trade show abroad
G Nothing

5. What other market reports would be of benefit to your organization? Please identify specific products and countries. _____

6. Which of the following categories best describes your organization? Check one only.

G Processor/manufacturer
G Trading house
G Export service provider
G Industry/trade association
G Government
G Student/academia
G Consultant
G Other: _____

7. What were your organization's total sales last year, in Canadian dollars?

G Less than $10 million
G More than $50 million
G $10 million to $50 million
G Not applicable

Additional comments/suggestions for improvement: _____

OPTIONAL — The name of your organization is: _____

Gouvernement du Canada | Government of Canada

Le marché du mobilier de bureau en Finlande

mars 1997

(Also available in English under the title, The Office Furniture Market in Finland)

Préparé par
le Centre des études de marché d'Équipe Canada
et
le Service canadien des délégués commerciaux

© Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
(FaxLink nº. 38201)

Canada

Rapport préparé par le Centre des études de marché d'Équipe Canada
Direction de l'appui aux marchés (TCM)
Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international
125, promenade Sussex, Ottawa K1A 0G2
Télécopieur : (613) 943-1103
Courrier électronique : research.center@dfait-maeci.gc.ca

Le Centre des études de marché d'Équipe Canada produit une vaste gamme de rapports par région et par secteur à l'intention des exportateurs canadiens. Ces rapports sont disponibles sur:

— le FaxLink national (613-944-4500); et
— le site Internet InfoExport du MAECI (http://www.infoexport.gc.ca)

Le gouvernement du Canada a préparé le présent rapport en se fondant sur des sources d'information primaires et secondaires. Aussi ce dernier ne garantit-il aucunement l'exactitude des renseignements qu'il contient pas plus qu'il n'appuie les organisations dont le nom y figure. Il appartient donc aux lecteurs de vérifier l'exactitude et la fiabilité des renseignements contenus dans le présent rapport.

Équipe Canada ! Centre des études de marché
mars 1997

LE MARCHÉ DU MOBILIER DE BUREAU EN FINLANDE

Équipe Canada inc • Team Canada Inc

(1 $ CAN = 3,5 FMK, Jan 1997)

APERÇU DU MARCHÉ

Le produit intérieur brut (PIB) par habitant en Finlande s'élevait à 24 700 $ US en 1995. Le pays compte 5,1 millions d'habitants et fait partie de l'Union européenne depuis 1995.

Le marché du mobilier de bureau dépend des besoins et de la capacité d'investissement des entreprises du secteur public et du secteur privé et de la situation économique du pays, autant de facteurs qui influent sur la demande de meubles en général. Le marché du mobilier de bureau a éprouvé des difficultés au début des années 90, quand la demande a diminué de 30 % par rapport à 1989 (cette demande se situait alors à 1 milliard de FMK ou à 300 millions de $ C). La reprise économique et la progression de la demande ont ranimé le marché, qu'on évalue actuellement à 250 millions de $ C. En 1995, les importations totales de meubles en Finlande s'établissaient à 811 millions de FMK (250 millions de $ C) aux prix c.a.f., dont 12 % ou 97 millions de FMK (28 millions de $ C) se composaient de mobilier de bureau.

Les ventes de meubles ont continué de progresser en 1996, mais à un taux moindre que le commerce de détail en général (elles ont augmenté de 6 % par rapport à 1995). Les importations de meubles ont aussi progressé en 1996 pour s'élever à 712 millions de FMK aux prix c.a.f. (pour une augmentation de 17 %, de janvier à septembre).

Les principaux concurrents sur le marché finlandais du mobilier de bureau sont la Suède (29 %), l'Italie (13 %), l'Estonie (10 %), l'Allemagne (10 %), la Norvège (5 %) et le Danemark (5 %). Les importations en provenance d'Estonie et d'Europe de l'Est ont aussi augmenté sensiblement, en raison principalement de la compétitivité sur le plan des prix. Dans le cas de l'Estonie, il convient de noter que les chiffres sur les importations englobent les produits importés par les fabricants finlandais de meubles établis en Estonie.

Le marché du mobilier de bureau est dominé par les fournisseurs locaux, les plus grands étant Asko Furniture Oy, Isku Oy et Martela Oy. On trouve aussi plusieurs petites et moyennes entreprises dans ce secteur.

De bons débouchés existent pour les fournisseurs canadiens d'éléments de meuble, les grands fabricants de mobilier de bureau figurant ici au nombre des clients éventuels.

CLIENTS DU SECTEUR PRIVÉ ET CIRCUITS DE DISTRIBUTION

Circuits de distribution

En Finlande, le marketing et la distribution du mobilier de bureau se font de façon générale sans intermédiaire, c'est-à-dire directement des fabricants aux utilisateurs finals. Les petits clients ont tendance à acheter leur mobilier de bureau dans des magasins de meubles à proximité. Les fournisseurs étrangers ont des importateurs, qui en plus de vendre directement aux utilisateurs finals distribuent leurs produits par le biais de détaillants. Les grandes chaînes de magasins de détail sont Isku Oy, Asko Furniture Oy, Stemma, Sotka et Europa Mö bel.

Facteurs déterminant les décisions d'achat

Un élément important à considérer quand on fait des affaires en Finlande est la possibilité de former des coentreprises avec des entreprises finlandaises ayant des activités en Russie et dans les pays baltes, en particulier dans la région de Saint-Pétersbourg et en Estonie. Les Finlandais font des affaires en Russie depuis longtemps et ont des liens historiques et culturels avec l'Estonie. L'excellente infrastructure en Finlande et la proximité géographique de la Russie et de l'Estonie donnent à la Finlande un autre avantage comme porte d'entrée dans l'Est.

FACTEURS À CONSIDÉRER POUR ACCÉDER AU MARCHÉ

Règlements en matière d'importation

La nomenclature finlandaise des douanes est fondée sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises. À l'importation, des droits de douane et d'autres taxes d'importation sont perçus sur la valeur en douane des biens. La Finlande impose une taxe sur la valeur ajoutée (TVA) de 22 %. Les importations en provenance des pays autres que ceux membres de l'Union européenne (UE) sont aussi frappées d'un droit à l'importation de 2,2 %. Les entreprises canadiennes entrant en Europe par d'autres pays et désirant faire affaires en Finlande, devraient prendre en considération les tarifs éléves en Finlande et le fait que les produits provenant des pays de l'UE sont exempts de droits de douane.

Normes, certificats et enregistrements locaux requis

L'application volontaire de la norme ISO 9000 et toute considération d'ordre ergonomique dans la conception du mobilier de bureau sont considérées comme des atouts dans le marché finlandais.

La position du Canada

Les gens d'affaires finlandais voient le Canada d'un oeil favorable. Le Canada et la Finlande ont des affinités qui devraient faciliter les affaires. De plus, les gens d'affaires canadiens apprécient les manières directes qu'ont les Finlandais. L'anglais est parlé couramment et utilisé dans les affaires.

La concurrence

Bien qu le marché finlandais du mobilier de bureau soit dominé par les fabricants locaux, la Suède et l'Allemagne sont les pays étrangers les plus présents. Les efforts de marketing devraient surtout être axés sur les produits qui diffèrent du style scandinave traditionnel.

Le transport

À cause de la distance entre le Canada et la Finlande, il faut prévoir que les coûts de transport seront élevés.

ACTIVITÉS PROMOTIONNELLES

Table 1. Foires commerciales

Évenement/Lieu	Organisateur
HABITARE (Salon du meuble et de la décoration intérieure) Helsinki Fair Centre, Helsinki, Finland Prochaine date : 9 au 14 septembre 1997	The Finnish Fair Corporation P.O. Box 21 00521 Helsinki, Finland Téléphone : (358-9) 15091 Télécopier : (358-9) 1509 298
Furniture Trade Purchasing Days Lahti, Finland (biannuel) Prochaines dates : 21 au 23 mars 1997 et 22 au 24 août 1997	Lahden Messut Oy P.O. Box 106 15141 Lahti, Finland Téléphone : (358-3) 752 5800 Télécopier : (358-3) 752 5805

Publications

Toimisto-lehti
Lönnrotinkatu 38 A
00180 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 602 877
Télécopier : (358-9) 604 545

Uudistuva konttori
31640 Humppila, Finland
Téléphone : (358-3) 437 8590
Télécopier : (358-3) 437 8591

PRINCIPAUX CONTACTS ET SERVICES DE SOUTIEN

Importateurs/grossistes

Avoline Oy
P.O.Box 146
(Kutomotie 13)
00381 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 476 7020
Télécopier : (358-9) 476 70222
Établi : 1988
Chiffre d'affaires : 10 millions de FMK
Nombre d'employés : 7
Principaux produits : Chaises de bureau de la Suède et du Danemark, meubles pour ordinateur venant principalement de la Suède et des Pays-Bas.

Bergström & Lindblom Oy
P.O.Box 8
(Puustellinpolku 8)
00411 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 566 2133
Télécopier : (358-9) 566 4330
Établi : 1977
Chiffre d'affaires : 10 millions de FMK
Nombre d'employés : 8
Principaux produits : Tables d'ordinateur des Pays-Bas, chaises de bureau de la Suède et d'Allemagne, produits ergonomiques et meubles pour produits audiovisuels, etc.

Alf Flakholm Ky
Teissala 50
06100 Porvoo, Finland
Téléphone : (358-19) 582 700
Télécopier : (358-19) 582 780
Établi : 1985
Chiffre d'affaires : 8 millions de FMK
Nombre d'employés : 2
Principaux produits : Meubles uniques et spécialisés de la Suède et produits de fabricants de bureaux et de kiosques spéciaux (p. ex., au village olympique de Lillehammer). Agit aussi comme agent et s'intéresse au mobilier de bureau.

IB-Toimistokalusteet Oy
Hämeentie 44
00500 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 737433
Télécopier : (358-9) 737422
Établi : 1990
Chiffre d'affaires : 5 millions de FMK
Nombre d'employés : 3
Principaux produits : Tables et bibliothèques en bois de la Suède, sofas et fauteuils d'Estonie et chaises de bureau du Danemark.

Masa MRK Oy
Hyljeluodontie 2
02270 Espoo, Finland
Téléphone : (358-3) 803 7885
Télécopier : (358-9) 804 2670
Établi : 1974 (Masa Marketing Oy) et 1983 (Masa MRK Oy), même propriétaire
Chiffre d'affaires : 8 millions et 5 millions de FMK respectivement
Nombre d'employés : 4 à 5
Principaux produits : Chaises de bureau de la Suède et du Danemark et un choix de meubles de bureau d'Autriche.

Taso-Office
Martinkyläntie 51
01720 Vantaa, Finland
Téléphone : (358-9) 700 21465
Télécopier : (358-9) 853 1190
Établi : 1971
Chiffre d'affaires : 10 millions de FMK
Nombre d'employés : 3 à 4
Principaux produits : Importateur de produits de Swedish Kinnarps (un des plus gros fabricants de mobilier de bureau de Scandinavie), de produits de marque Economic de la Suède et de produits de marque Germania d'Allemagne (tables et bibliothèques), de chaises de bureau d'Italie et d'Allemagne et de produits et d'éléments de produit d'Extrême-Orient.

Principaux fabricants d'ameublement à forfait

Asko Oy
P.O. Box 200 (Askonkatu 3)
15101 Lahti, Finland
Téléphone : (358-3) 815 11
Télécopier : (358-3) 815 2400

Isku Oy
P.O. Box 240 (Mukkulankatu 19)
15210 Lahti, Finland
Téléphone : (358-3) 86 811
Télécopier : (358-3) 86 8475

Martela Oy
P.O. Box 7 (Strömbergintie 5)
00381 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 56 031
Télécopier : (358-9) 55 6738

Contacts du gouvernement canadien

Ambassade du Canada
Section des affaires commerciales
P.O. Box 779
FIN-00101 Helsinki, Finland
Téléphone : (358-9) 17 11 41
Télécopier : (358-9) 60 10 60

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction des renseignements sur les marchés
(TBS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 996-3535
Télécopier : (613) 943-8820

Ministère des Affaires étrangères et
du Commerce international
Direction de l'Europe du Nord (REN)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Téléphone : (613) 995-8784
Télécopier : (613) 995-6319

Société pour l'expansion des exportations
151, rue O'Connor
Ottawa (Ontario) K2P 2L8
Téléphone : (613) 598-2500

APPRÉCIATION DU LECTEUR

Veuillez aider le Centre des études de marché d'Équipe Canada à produire des rapports qui répondent à vos besoins en remplissant le formulaire d'évaluation ci-joint et en nous le retournant par télécopieur, au (613) 943-1103. Merci de votre précieuse collaboration.

1. Comment avez-vous obtenu un exemplaire de ce rapport de marché?

G FaxLink de l'InfoCentre
G Service de rens. de l'InfoCentre
G Bureau régional du gouvernement
G Site www du gouvernement
G Autre : _____

2. Comment décririez-vous le présent rapport de marché?

	Tout à fait d'accord	d'accord	Pas d'opinion	Pas d'accord	Pas du tout d'accord
Utile	G	G	G	G	G
Complet	G	G	G	G	G
Bien présenté	G	G	G	G	G
Bien rédigé	G	G	G	G	G
Longueur idéale	G	G	G	G	G

3. Sous quelle forme préférez-vous recevoir ces rapports?

G Imprimé
G Version électronique

4. En se fondant sur les renseignements contenus dans le présent rapport, quelles mesures particulières votre entreprise prévoit-elle de prendre en ce qui concerne ce marché? Cochez toutes les rubriques qui s'appliquent.

G Chercher un agent/distributeur
G Visiter le marché
G Faire plus de recherche
G Autre : _____
GContacter un bureau commercial du Canada à l'étranger
GParticiper à un salon commercial à l'étranger
GRien

5. Quels autres rapports de marché seraient utiles à votre entreprise? Veuillez énumérer les produits et les pays sur lesquels vous aimeriez qu'ils portent. _____
_____
_____

6. Laquelle des catégories suivantes décrit le mieux votre organisation? Cochez une case seulement.

G Fabrication/transformation
G Maison de commerce
G Fournisseur de services d'exportation
G Association industrielle/commerciale
G Organisme gouvernemental
G Étudiant/université
G Consultant
G Autre : _____

7. Quel était le chiffre d'affaires de votre organisation l'an dernier, en dollars canadiens?

G Moins de 10 millions
G Plus de 50 millions
G De 10 millions à 50 millions
G Sans objet

Autres commentaires/suggestions : _____
_____
_____
_____
_____

FACULTATIF — Nom de votre organisation : _____